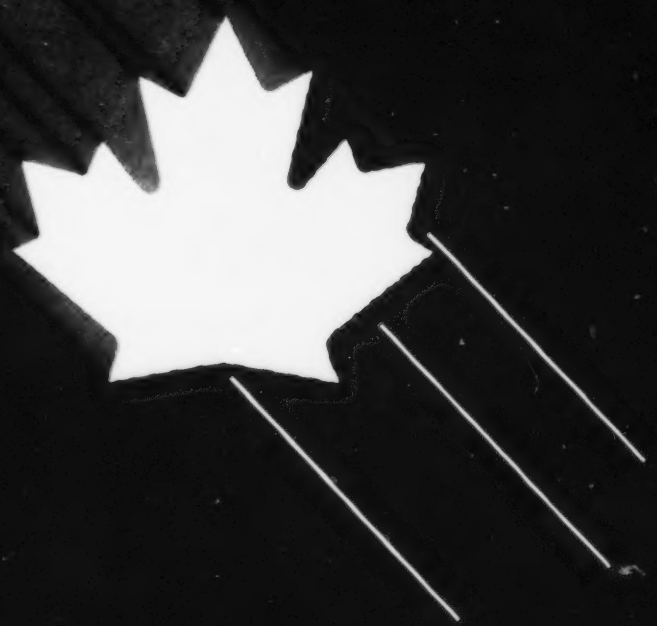
INDUSTRY

PROFILE



Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada

Converted Wood Products

Canada

89-04987/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Box 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

PU 3034

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

INDUSTRY PROFILE

CONVERTED WOOD PRODUCTS

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The industry includes companies which use, or further process, primary wood inputs such as lumber and panels as major components of manufacturing a wide range of end products. Major products include kitchen cabinets (19 percent of total sector shipments), wooden windows (17 percent), doors (13 percent), manufactured housing (nine percent), mobile homes (four percent) and wood pallets (seven percent). Other products include fencing, log homes, trusses and other structural housing components, boxes, turnings, furniture components, mouldings, flooring, cooperage, architectural millwork, laminated timbers, dimension lumber stock and a variety of miscellaneous and specialty items.

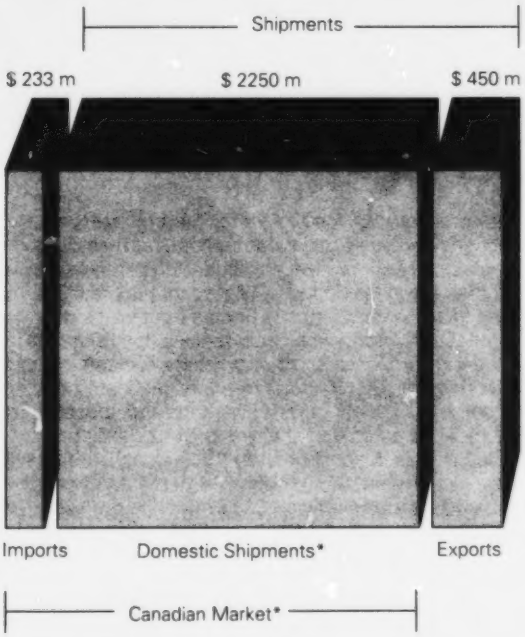
In 1986, the industry had estimated shipments of $2.7 billion and employed about 32 000 people in approximately 1900 establishments. Total 1986 exports from the sector were $450 million (94 percent of which were to the United States), while imports totalled $233 million in the same year (81 percent from the United States). Statistics on the major products for 1986 are shown below:

MAJOR SUB-SECTORS OF THE CONVERTED WOOD PRODUCTS INDUSTRY

Product	Shipments ($ millions)	Exports ($ millions)	Imports ($ millions)	Employment
Kitchen Cabinets	520	35	5	7 900
Windows	470	5	32	5 300
Doors	360	31	5	4 000
Manufactured Housing	250	76	21	2 400
Mobile Homes	100	—	5	600
Pallets and Boxes	200	10	13	1 200
Total	1 900	157	81	21 400
OTHER	800	293	152	10 600
Total Converted Wood Products	2 700	450	233	32 000

Regionally, the industry is concentrated in southern Ontario and Quebec which respectively have 33 percent and 30 percent of the activity. British Columbia has 16 percent. The remaining 21 percent is distributed across the Prairie and Atlantic provinces. With the exception of manufactured housing and mobile homes, which are sold largely in rural areas, most plants are located in or near urban population centres which provide the major markets.

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986

** Estimated.*

Most firms are small to medium-sized and are not vertically integrated with the primary producers. A few leading companies account for a significant share of industry production. For example, in the door sub-sector, four of the 50 or more companies have roughly 50 percent of sales and in the window sub-sector, seven of almost 400 firms have about 50 percent of sales. The concentration is less in kitchen cabinets, where eight of about 700 companies have 25 percent of sales; and in manufactured housing, 10 of about 90 companies have 30 percent of the sales. In general, the larger firms are national in scope, while the smaller firms service local or regional markets.

Performance

Performance of this industry correlates with such general economic growth trends as the level of housing starts and renovation activity. In the decade to 1981, industry shipments grew at 2.2 percent annually. The subsequent recession saw a decline in industry shipments averaging 20 percent, with the situation particularly severe in western Canada. The value of shipments in 1986 recovered to the 1981 levels, with southern Ontario showing the strongest recovery.

During the housing decline of the late 1970s and the 1981-82 recession, the manufactured housing and mobile home sub-sectors lost more than 75 percent of earlier production levels. Major corporate failures occurred as well in the door, window and kitchen cabinet sub-sectors. The outcome has been a leaner, more competitive industry. Companies have reduced their inventories and concentrated on improving production efficiency. Some have pursued export markets, mostly in the United States, to offset the reduced domestic demand and increased competition, and to take advantage of the improved competitive situation resulting from the lower exchange value of the Canadian dollar since 1976.

Exports, mostly to the United States, have shown steady growth since the 1976 devaluation of the Canadian dollar. Since then, exports have exceeded imports and they now represent close to 17 percent of total sales.

While the industry is small relative to the Canadian lumber and panel product sectors, it adds additional value to primary production and generates substantially more employment per unit of wood and per dollar of sales than primary production. Nonetheless, employment has increased only marginally between 1976 and 1986, reflecting increased automation and productivity in the sector over the period.

Historically, the industry has earned profit margins comparable to the average in the manufacturing sector, and has had conservative debt-to-equity and working capital ratios. The 1981-82 recession reduced the profitability and liquidity of the industry, and increased its liabilities relative to the situation in the mid-1970s. Since 1984 the industry situation has improved. While a new economic and housing downturn would result in further restructuring, the industry is now in a better position to respond, due to the restructuring that has already taken place.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Given the dominance of small business enterprises in the industry and the fact that the majority are located in or near the larger urban population centres where the markets exist, the following structural strengths and weaknesses have direct relevance to the future health of the sector. These, for the most part, are common to all sub-sectors constituting the industry, however, differences from the norm are discussed where appropriate.

The most significant structural weakness throughout the industry is the relatively small scale of most operations, partially a function of the dispersed Canadian market. This results in serious competitive disadvantages in productivity, cost performance and marketing capability relative to the United States and other countries. This small scale means less opportunity for mechanization, improvements to product flow, smaller discounts for volume purchasing, and a disproportionate amount of time spent on product set-up and changeover, as well as on market development. On average, Canadian levels of automation and mechanization in the industry are substantially below those in the United States.

In the window, kitchen cabinet, manufactured housing, mobile home, pallet and moulding sub-sectors, even the largest Canadian plants are dwarfed by those in the United States, Japan and Europe. The largest U.S. window plant, for example, has a volume of production similar to the entire Canadian window industry. In a few sub-sectors, such as doors, flooring and fencing, scale differences are not as significant, due to the similar average size of member companies in the other countries.

A large number of very small companies in this industry experience difficulties in addition to those caused by the small scale of their operations. They include limited management capability, marginal financial resources and very limited experience in marketing. Studies of Canadian window and door companies, for example, have shown that companies with less than $3 million in sales tend to show substantially lower profit margins.

There is a continuing, chronic overcapacity situation in the industry which tends to have a detrimental effect on unit costs of production. This weakness is a result of the small and dispersed Canadian market and is exacerbated by fluctuations in housing demand. Canadian companies are currently averaging 75 percent to 80 percent capacity utilization on a single-shift basis, an improvement over the 1981-82 period when the sector was operating at 50 percent capacity. The U.S. performance in this regard is superior and, in addition, U.S. plants have a tendency to work multiple shifts, whereas single-shift production is the norm in Canada.

With a Canadian dollar exchange rate in the range of US80¢ to 85¢, some U.S. companies enjoy advantages in unit material costs and hourly labour rates, resulting in lower production costs on average. Canadian products also face a freight cost disadvantage due to the long distances in Canada between material source, plants and dispersed markets, and higher freight rates.

Most Canadian companies are not highly skilled in marketing and market development, compared to their U.S. counterparts which benefit from national advertising. Distribution and promotion of many of these products can be complex, costly and intensely competitive, often involving warehousing, distribution centres and product literature. Nonetheless, a few of the leading, more progressive Canadian companies have established their products in the United States, Europe, Japan and elsewhere. The Canadian manufactured housing sub-sector, for example, particularly with its industrial camps, has been prominent in international markets over the last decade.

Canadian production facilities, although smaller and less specialized than foreign competitors, are well suited to respond to small orders, both domestically and internationally. In addition, many Canadian companies have a solid reputation for competitive quality and service and, as a result, have been able to develop export niches in international markets for products such as doors, modular housing and log homes.

Product technology and design are significant factors in the marketing of converted wood products. Products must meet the tastes of the consumer, as well as being durable and functional. As requirements are constantly changing, this flexibility in terms of production is another plus for Canadian companies in the development of export markets. While many of the innovative ideas for housing are initiated in the United States, and innovations in the window, door and kitchen cabinet sub-sectors originate mostly in continental Europe, Canadian companies tend to keep up with these developments and, in general, maintain their products at comparable levels of quality and design. In addition, they lead in product technology in such areas as energy conservation, where Canadian requirements are very specific. Most product innovation is done "in-house."

Trade-related Factors

Most Canadian converted wood products are protected by tariffs ranging from nine to 15 percent, whereas those in the United States, the European Community (E.C.) and Japan average between 2.5 and 7.5 percent. The relatively higher Canadian tariffs provide a measure of protection, particularly for the smaller, locally owned Canadian companies. The relatively lower U.S. tariffs are not a significant determining factor in Canadian export success.

Building codes can be complex, and are generally legislated and administered by local or regional, as opposed to federal, governments. There are considerable differences in building codes between countries, which can restrict trade in manufactured housing and components, particularly modular units which include electrical wiring and plumbing. Mobile homes are governed, both in Canada and the United States, by different product performance standards and certification procedures. Standards established for kitchen cabinets, windows, doors, pallets, etc., have not had a restrictive impact on trade.

Government procurement practices, import licensing and product-testing requirements have constrained exports of a few products such as windows and housing components to certain countries such as Japan and South Korea.

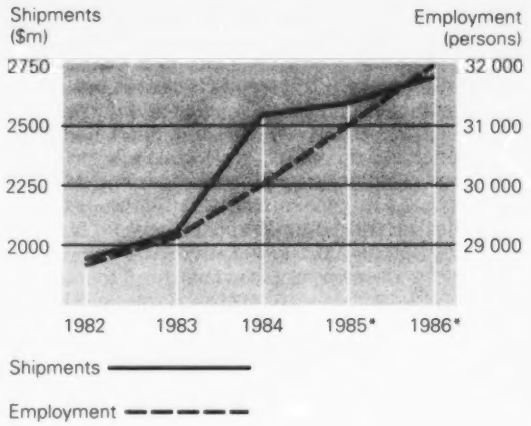
The applicable elements of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) include elimination of all Canadian and U.S. tariffs over periods of either five or 10 years, depending on the products (i.e., kitchen cabinets and doors, five years; pallets, boxes, windows and manufactured housing, ten years). In addition, the agreement provides that efforts will be made to harmonize technical standards.

There could be a further delay in the tariff concessions on softwood plywood, waferboard and particleboard. This could result from a condition of the FTA pertaining to the use of U.S.-manufactured C-D grade plywood in Canadian housing. This U.S. C-D grade does not meet the Canadian Standards Association softwood plywood product standards as referenced in the *National Building Code of Canada 1985*.

Technological Factors

The productivity of plant equipment varies by sub-sector and company, but there have been recent trends to modernize Canadian production, including the use of new, technologically advanced equipment. With the exception of very large, highly automated foreign plants in such product areas as manufactured housing and kitchen cabinets, the application of technology to equipment and production flow in the larger and more progressive Canadian companies is on a par with foreign competition. While this technology is readily transferable, many of the smaller-volume companies lack the capital or management skills to implement such change.

Machinery and equipment research and development (R&D) is done mostly by equipment suppliers, but is often adapted in-house to the specific needs of companies. Major suppliers of state-of-the-art equipment are located in the Federal Republic of Germany, the United States, the United Kingdom and Italy.



Total Shipments and Employment

** Estimated.*

Other Factors

The industry is vulnerable to any major, unfavourable shift in the exchange rate relative to currencies of major trading partners. This was demonstrated by the strengthening of the Canadian dollar vis-à-vis western European currencies in 1980 which reduced the competitive position of a number of Canadian products, such as kitchen cabinets and doors, already established in the western European market. Since 1985, more favourable exchange rates have re-established a more competitive situation for these Canadian products.

3. Evolving Environment

The markets for most converted wood products depend on housing demand. New housing construction — in Canada, until recently, the largest single demand component — is projected to continue to decline over the next 15 years in response to changes in demographics, such as population and net family formation. Some 100 000 units annually are anticipated in the late 1990s, compared to 250 000 during the peak years of the 1970s. This trend will exacerbate the chronic structural difficulties associated with small-scale operations and underutilization of capacity.

Declines in new housing construction are being offset by continued growth in housing renovation, both contractual and do-it-yourself (DIY), which now exceeds in value the total expenditure on new housing, and is growing at a faster rate than the economy as a whole. Housing renovation will not benefit the various categories of manufactured housing or mobile homes, but will provide a growing market for windows, doors, kitchen cabinets, hardwood flooring, mouldings, etc.

Export markets should continue to provide growth opportunities for leading Canadian companies in such product areas as doors, manufactured housing, cabinets, flooring, strip panelling, fencing and other specialty re-manufactured items. Assuming exchange rates remain at approximately current levels in the range of US80¢ to 85¢, average growth of exports is anticipated to be about eight percent per annum. This compares to an estimated two percent per year overall industry growth rate over the next decade.

The overall competitive environment and demand scenario will bring about change in virtually every sub-sector of the industry. Required improvements in marketing and cost performance, and increased exposure to international competition, will result in industry rationalization, corporate restructuring, product specialization, increased average company size and further mechanization. The manufactured housing and mobile home sub-sectors are particular cases in point, having restructured drastically since the peak years of the mid-1970s leading to substantial improvements in quality control, design and the adoption of significant energy-saving technology. For these reasons, manufactured housing has a substantial growth opportunity vis-à-vis on-site construction.

Plastics, metals and other substitutes for wood used in these converted products are not expected to change significantly in the medium term, although there may be some possible exceptions, such as plastic-framed windows displacing wood windows.

Tariff elimination under the FTA, on balance, will leave many of the Canadian companies in the converted wood products sector in a more vulnerable position relative to the more competitive, larger-scale U.S. industry. The phase-in period will be five years for some converted wood products and ten years for others. The phase-in period will facilitate adjustment to a larger, more competitive market. It will also minimize the disruptive effects of increased imports, reduced production and job losses. A number of factors will be instrumental in the adjustment process such as strengthened marketing and management skills, altered distribution channels and modernization of production facilities for greater efficiency, increased investment and financial requirements.

In some sub-sectors such as kitchen cabinets, where the impact is expected to be more severe, the 15 percent tariff elimination over five years could result in major restructuring, given the dominance of small companies in this sub-sector. The strengthening of the competitive position of these sub-sectors relative to the U.S. industry will be important.

4. Competitiveness Assessment

The industry has evolved mainly to serve domestic markets and exists at present levels because of the protection offered by the tariff barriers of nine to 15 percent and an exchange rate with the United States that, in general, has been advantageous.

Despite this situation, there are a small number of companies in the kitchen cabinet, doors and modular homes sub-sectors which have established particular product lines in export markets and could survive increased international competition and benefit from improved access. These companies have a more stable financial base and are relatively aggressive in export market development. These exporters compete on the basis of quality, service and price, and because of their flexibility of production, are often better able than their competitors to supply niche-market opportunities. This is particularly the case in the rapidly expanding world market for renovation and do-it-yourself products.

On balance, because current Canadian tariffs are relatively high vis-à-vis the United States, the FTA will accelerate the process of restructuring and modernization now under way in the sector. In the final analysis, given the FTA, the overall converted wood products sector is expected to be smaller in terms of shipments, employment and number of companies. The companies that do remain, however, will be more cost competitive.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Resource Processing Industries Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Converted Wood Products
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3072

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 2541, 2542, 2543, 2549, 2561, 2599, 3244

	1973	1982	1983	1984	1985[e]	1986[e]
Establishments	1 180	1 878	1 965	1 808	1 880	1 900
Employment	28 134	28 770	29 128	30 000	31 000	32 000
Shipments ($ millions)	842	1 923	2 062	2 540	2 580	2 700

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	60	210	240	310	350	450
Domestic shipments ($ millions)	782	1 713	1 822	2 230	2 230[e]	2 250[e]
Imports ($ millions)	65	123	170	160	164	233
Canadian market ($ millions)	847	1 836	1 992	2 390	2 394[e]	2 483[e]
Exports as % of shipments	7	11	12	12	14[e]	17[e]
Imports as % of domestic market	8	7	9	7	7[e]	9[e]

Source of imports (% of total value)		U.S.	Europe	Asia	Others
	1982	77	6	11	6
	1983	78	6	10	6
	1984	79	5	11	7
	1985	79	5	10	6
	1986	81	5	9	5

Destination of exports (% of total value)		U.S.	Europe	Asia	Others (Middle East)
	1982	72	9	4	15
	1983	86	6	3	5
	1984	87	5	3	5
	1985	92	4	1	3
	1986	94	2	1	3

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments - % of total	6	35	26	17	16
Employment - % of total	8	32	31	16	13
Shipments - % of total	4	30	33	17	16

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
Kitchen Cabinets		
Canac Kitchens Ltd.	Canadian	Toronto, Ontario
Citation Cabinets Ltd.	Canadian	Richmond, British Columbia
Kitchen Craft of Canada Ltd.	Canadian	Winnipeg, Manitoba.
Doors		
Sauder Industries Ltd.	Canadian	Vancouver, British Columbia
Premium Forest Products Ltd.	Canadian	Scarborough, Ontario
Gunther Doors Ltd.	Canadian	Vancouver, British Columbia.
Windows		
Robert Hunt Corporation	Canadian	London, Ontario
Dashwood Industries Ltd.	Canadian	Centralia, Ontario
Mason Windows Ltd.	Canadian	Pickering, Ontario
Lock-Wood Ltd.	Canadian	Scoudouc, New Brunswick
Donat Flammand Inc.	Canadian	St-Apollinaire, Quebec
Lowen Millwork	Canadian	Steinbach, Manitoba.
Manufactured Housing		
Atco Ltd.	Canadian	Calgary, Alberta
Viceroy Homes Ltd.	Canadian	Scarborough, Ontario
Nelson Homes Ltd.	Canadian	Lloydminster, Alberta
Kent Homes	Canadian	Debert, Nova Scotia and Buctouche, New Brunswick
Quebec Homes Inc.	Canadian	Abitibi, Quebec.
Other Converted Wood Products		
John Lewis Industries Ltd.	Canadian	Montréal, Quebec.

e Estimate. .

Note. Statistics Canada data have been used, to the greatest extent possible, in the preparation of this profile.

PROFIL DE L'INDUSTRIE

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada

Produits de bois ouvré

Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3034

PROFIL
DE L'INDUSTRIE
PRODUITS DE BOIS OUVRÉ

1988

AVANT-PROPOS

Étant donne l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Ministre

Canada

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie des produits de bois ouvré regroupe les entreprises qui utilisent le bois d'œuvre, les panneaux et autres, ou lui font subir une seconde transformation, pour fabriquer une multitude de produits finis. Les principales expéditions de ce secteur comprennent les armoires de cuisine, 19 p. 100; les fenêtres, 17 p. 100; les portes, 13 p. 100; les maisons usinées, 9 p. 100; les maisons mobiles, 4 p. 100 et les palettes, 7 p. 100. Parmi les autres produits, mentionnons les clôtures, les maisons en rondins, les fermes de toit et autres éléments de charpente, les caisses, les pièces tournées, les éléments de meubles, les moulures, les parquets, la tonnellerie, la menuiserie décorative, les pièces lamellées ou coupées sur commande ainsi que divers articles et produits particuliers.

En 1986, ce secteur, qui employait environ 32 000 personnes dans quelque 1 900 établissements, connaissait des expéditions de l'ordre de 2,7 milliards de dollars. Cette même année, les exportations totales, dont 94 p. 100 étaient acheminés vers les États-Unis, se chiffraient à 450 millions, alors que les importations, dont 81 p. 100 en provenance des États-Unis, s'élevaient à 233 millions; voici quelques statistiques sur les principaux produits :

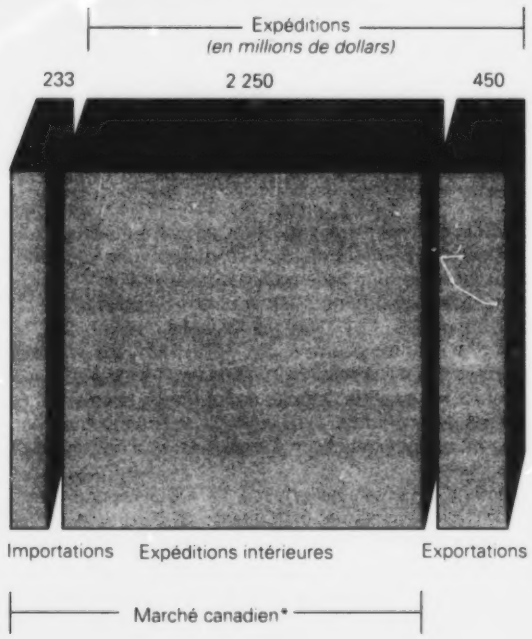
PRODUITS DE BOIS OUVRÉ — PRINCIPAUX SOUS-SECTEURS

	Expéditions*	Exportations*	Importations*	Emplois
Armoires de cuisine	520	35	5	7 900
Fenêtres	470	5	32	5 300
Portes	360	31	5	4 000
Maisons usinées	250	76	21	2 400
Maisons mobiles	100	—	5	600
Palettes et caisses	200	10	13	1 200
Total partiel	1 900	157	81	21 400
Autres produits	800	293	152	10 600
Total	2 700	450	233	32 000

* *En millions de dollars.*

Les entreprises sont établies principalement dans le sud de l'Ontario et du Québec et représentent respectivement 33 et 30 p. 100 des activités de ce secteur. Viennent ensuite la Colombie-Britannique, 16 p. 100 et les provinces de l'Atlantique, qui se partagent les 21 p. 100 restants. Sauf pour les entreprises de maisons usinées et de maisons mobiles, dont les produits sont surtout vendus en milieu rural, les usines sont pour la plupart situées dans les grands centres urbains ou à proximité des principaux marchés.

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

** Estimations.*

Ce secteur compte principalement des PME qui en général ne sont pas intégrées aux fabricants de matières premières. La majeure partie de la production provient d'un très petit nombre d'entreprises. En effet, 4 entreprises parmi les quelque 50 fabricants de portes réalisent à elles seules 50 p. 100 du chiffre d'affaires de ce sous-secteur; il en va de même pour 7 des quelque 400 entreprises du sous-secteur des fenêtres. La situation est un peu différente dans le sous-secteur des armoires de cuisine, où 8 entreprises sur environ 700 réalisent 25 p. 100 du chiffre d'affaires, ainsi que dans celui des maisons usinées, où 10 entreprises sur 90 en détiennent 30 p. 100. En règle générale, les plus grandes entreprises sont d'envergure nationale alors que les autres alimentent les marchés locaux ou régionaux du pays.

Rendement

Le rendement de cette industrie suit les tendances générales de la croissance économique, notamment le nombre de mises en chantier d'habitations et les fluctuations du marché de la rénovation. De 1971 à 1981, les expéditions de l'industrie ont augmenté de 2,2 p. 100 par an pour ensuite régresser de 20 p. 100 au moment de la récession, l'Ouest canadien étant la région la plus sévèrement touchée. En 1986, la valeur des expéditions retrouvait le niveau établi en 1981, le sud de l'Ontario enregistrant la reprise la plus marquée.

En raison de la diminution du nombre de mises en chantier à la fin des années 70 et de la récession de 1981-1982, la production de maisons usinées et de maisons mobiles a chuté de plus de 75 p. 100. D'importantes sociétés spécialisées dans la fabrication de portes, de fenêtres et d'armoires de cuisine ont fait faillite. Pour devenir plus compétitives, les entreprises ont dû réduire leurs stocks et rationaliser leur production. En raison de la baisse de la demande intérieure et de l'intensification de la concurrence, certaines se sont lancées à la conquête des marchés d'exportation, surtout aux États-Unis, profitant depuis 1976 des avantages de la faiblesse du dollar canadien par rapport à la devise américaine.

Les exportations de produits de bois ouvré, à destination des États-Unis, ont enregistré une croissance soutenue à la suite de la dévaluation du dollar canadien en 1976. Les exportations, actuellement supérieures aux importations, représentent environ 17 p. 100 des activités de ce secteur.

Ce dernier n'a pas le calibre de l'industrie canadienne du bois d'œuvre et des panneaux. Toutefois, il contribue à augmenter la valeur du produit de base et procure beaucoup plus d'emplois par unité de bois et par dollar de chiffre d'affaires. Néanmoins, le nombre d'emplois n'a pas sensiblement augmenté de 1976 à 1986, en raison de l'automatisation des installations et donc d'une plus grande productivité.

Par rapport à l'ensemble du secteur de la fabrication, l'industrie a réalisé des marges bénéficiaires raisonnables et a fait preuve de prudence au chapitre du rapport passif/fonds de roulement. Comparativement au milieu des années 70, le rendement et les liquidités de cette industrie ont nettement diminué depuis la dernière récession et son endettement a augmenté considérablement. La situation s'est redressée depuis 1984, cependant un autre ralentissement de l'économie et de la construction domiciliaire entraînerait une restructuration encore plus poussée de l'industrie, même si celle-ci est maintenant mieux placée pour y faire face.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Cette industrie est composée de petites entreprises situées dans les grands centres urbains ou à proximité. Aussi, les forces et les faiblesses expliquées ci-dessous peuvent-elles donner des indications sur l'avenir de ce secteur. La situation est à peu près identique dans tous les sous-secteurs; sinon, les différences seront signalées.

En raison du morcellement du marché canadien, cette industrie regroupe des petites entreprises, ce qui est un net désavantage par rapport aux concurrents américains et étrangers sur le plan de la productivité, du rendement économique et des possibilités de commercialisation.

En effet, une petite exploitation industrielle ne peut profiter autant des avantages de la mécanisation, du flux des marchandises et des remises sur quantité; par ailleurs, le montage du produit, les changements en cours de fabrication de même que la recherche d'autres débouchés exigent beaucoup de temps et d'efforts. Dans l'ensemble, cette industrie canadienne est moins automatisée et mécanisée que celle des États-Unis.

Dans les sous-secteurs suivants : fenêtres, armoires de cuisine, maisons usinées, maisons mobiles, palettes et moulures, même les plus grandes usines canadiennes sont d'un calibre nettement inférieur à celui des usines américaines, japonaises et européennes. En fait, le volume de production de la plus importante usine américaine de fenêtres équivaut à celui de l'ensemble de l'industrie canadienne des fenêtres. Dans des sous-secteurs tels que les portes, les parquets et les clôtures, les différences ne sont pas aussi marquées, les entreprises d'autres pays étant à peu près de même envergure.

Outre les difficultés liées à une faible échelle de production, de nombreuses petites entreprises manquent de ressources financières et d'expérience en gestion et en commercialisation. Des études ont révélé que les marges bénéficiaires des fabricants canadiens de fenêtres et de portes dont le chiffre d'affaires ne dépassait pas 3 millions de dollars étaient vraiment faibles.

La surcapacité qui prévaut dans ce secteur depuis bon nombre d'années représente de sérieux désavantages au niveau des coûts unitaires de production. Ce problème résulte de la fragmentation et de la faible envergure du marché, qu'accentuent davantage les fluctuations de la demande de logements. La capacité de production des entreprises canadiennes, qui ne comptent en général qu'une seule équipe de travail, se situe en moyenne entre 75 et 80 p. 100, une augmentation par rapport à 1981-1982, alors qu'elle avait chuté à 50 p. 100. Pour leur part, les entreprises américaines affichent un rendement supérieur, la plupart d'entre elles possédant plusieurs équipes de travail.

Même lorsque le dollar canadien oscille entre 80 et 85 ¢ US, le prix de revient moyen d'un certain nombre d'entreprises américaines est inférieur, en raison du coût unitaire des matières premières et des salaires horaires. Les produits canadiens sont également désavantagés sur le plan des frais de transport, compte tenu des prix en vigueur de même que de la distance séparant les lieux d'approvisionnement en matières premières, les usines et les marchés.

Les entreprises canadiennes possèdent moins d'expérience au chapitre de la commercialisation et de l'expansion des marchés que leurs concurrentes américaines, qui bénéficient de réseaux de publicité à l'échelle nationale.

La distribution et la promotion de bon nombre de produits sont des opérations complexes et coûteuses dans ce milieu hautement concurrentiel, nécessitant parfois l'entreposage, l'organisation de points de distribution et la préparation de documents publicitaires. Quelques entreprises canadiennes, chefs de file dans ce secteur, se sont taillé une part du marché aux États-Unis, en Europe, au Japon et ailleurs. Ainsi, le sous-secteur canadien des maisons usinées occupe depuis 10 ans une place de choix sur les marchés internationaux, pour la fabrication d'installations temporaires pour chantiers.

Les usines canadiennes, plus petites et moins spécialisées que leurs concurrentes d'autres pays, sont plus aptes à remplir les petites commandes, au pays comme à l'étranger. Grâce à la qualité supérieure de leurs produits et de leur service, plusieurs entreprises canadiennes ont acquis une solide réputation sur les marchés d'exportation où elles exploitent des créneaux bien précis dans les sous-secteurs des portes, des maisons modulaires et des maisons de rondins.

Les qualités techniques et l'originalité du produit sont essentielles à la commercialisation des produits de bois ouvré, ces derniers devant répondre aux goûts du consommateur tout en étant durables et fonctionnels. Les exigences évoluent constamment; aussi la facilité d'adaptation au niveau de la production avantage encore plus les entreprises canadiennes sur les marchés d'exportation. Bien qu'un grand nombre d'innovations dans le domaine résidentiel proviennent des États-Unis et que certains pays d'Europe dominent dans les sous-secteurs des fenêtres, des portes et des armoires de cuisine, les entreprises canadiennes se tiennent à la fine pointe du progrès. En raison de la durabilité et de l'originalité de leurs produits, elles sont en mesure d'affronter la concurrence, et de plus, elles font œuvre de pionnier au chapitre de l'économie d'énergie, les normes canadiennes étant très rigoureuses. La plupart des innovations sont attribuables aux entreprises.

Facteurs liés au commerce

La plupart des produits canadiens de bois ouvré sont protégés par des tarifs variant de 9 à 15 p. 100, alors qu'en moyenne les tarifs imposés par les États-Unis, la CEE et le Japon oscillent entre 2,5 et 7,5 p. 100. Dans une certaine mesure, les tarifs canadiens, plus élevés, protègent l'industrie canadienne, particulièrement les petites entreprises locales. La présence de tarifs plus bas aux États-Unis ne constitue pas un facteur déterminant du succès de l'industrie canadienne sur les marchés d'exportation.

Les codes du bâtiment sont parfois complexes; leur adoption et leur mise en application relèvent plutôt des autorités locales ou régionales que du gouvernement fédéral. Ils varient considérablement d'un pays à l'autre, ce qui peut limiter le commerce des maisons usinées et leurs composantes, notamment les unités modulaires dont les canalisations d'électricité et la plomberie sont déjà installées. Aussi, les normes de performance et les modalités d'homologation du produit établies au Canada pour les maisons mobiles ne sont pas conformes à celles en vigueur aux États-Unis. Les normes relatives aux armoires de cuisine, aux fenêtres, aux portes, aux palettes et autres n'ont pas été défavorables au commerce.

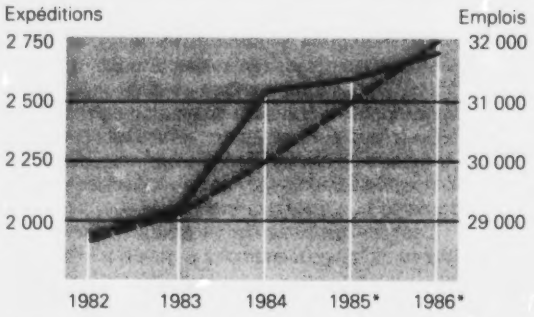
Les politiques d'achat public, l'octroi de permis d'importation et les règlements en vigueur pour l'essai des produits limitent l'exportation de fenêtres et d'autres éléments servant à la construction domiciliaire vers certains pays comme le Japon et la Corée du Sud.

Les dispositions pertinentes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis prévoient l'élimination des droits de douane sur une période de 5 ou de 10 ans, selon la nature du produit, 5 ans pour les armoires de cuisine et les portes, et 10 ans pour les palettes, les caisses, les fenêtres et les maisons usinées. En outre, l'Accord prévoit l'uniformisation des normes techniques entre les 2 pays.

L'entrée en vigueur de nouveaux tarifs sur le contreplaqué de résineux, les panneaux de copeaux agglomérés et les panneaux de particules pourrait accuser un certain retard, compte tenu d'une stipulation de l'entente sur l'utilisation de contreplaqué américain de catégorie C-D pour la construction domiciliaire au Canada. Toutefois, les panneaux américains de catégorie C-D ne répondent pas aux normes sur le contreplaqué de résineux, telles qu'établies par l'Association canadienne de normalisation et définies dans le *Code national du bâtiment du Canada, 1985.*

Facteurs technologiques

La productivité des usines varie d'un sous-secteur et d'une entreprise à l'autre, mais les tendances actuelles témoignent d'une volonté de modernisation dans l'industrie canadienne. Le recours aux techniques les plus récentes au niveau des installations et du flux de la production dans les entreprises canadiennes les plus importantes et les plus modernes a permis à ces dernières d'affronter leurs concurrents étrangers sur un pied d'égalité, exception faite des plus importantes usines étrangères, largement automatisées et spécialisées dans les maisons usinées et les armoires de cuisine. Bien que les innovations puissent faire l'objet d'un transfert de la technologie, de nombreuses petites entreprises n'ont pas le capital ou l'expérience nécessaires pour procéder à de tels changements.



** Estimations.*

Les travaux de R-D portant sur les machines et l'outillage se font en grande partie par les fournisseurs de matériel, mais les entreprises modifient souvent elles-mêmes le matériel en fonction de leurs besoins. Les principaux fournisseurs de matériel de pointe se trouvent en République fédérale d'Allemagne, aux États-Unis, en Grande-Bretagne et en Italie.

Autres facteurs

L'industrie canadienne du bois ouvré est à la merci de toute importante fluctuation défavorable du taux de change par rapport aux devises de ses principaux partenaires commerciaux. En 1980, par exemple, le raffermissement du dollar canadien par rapport aux devises européennes a réduit la compétitivité de nombreux produits canadiens, bien connus en Europe de l'Ouest, notamment les armoires de cuisine et les portes. Depuis 1985, des taux de change plus favorables ont rendu ces produits canadiens plus concurrentiels.

3. Évolution de l'environnement

La demande de logements influe sur les marchés des produits de bois ouvré. Jusqu'à tout récemment, la demande au Canada dépendait essentiellement de la construction domiciliaire, laquelle devrait continuer de baisser au cours des 15 prochaines années en raison de l'évolution démographique, notamment les changements au niveau de la population et de la composition des familles. La construction de quelque 100 000 unités par an est prévue d'ici la fin des années 90, comparativement à 250 000 durant les années 70, alors que ce secteur était à son apogée. Aussi seront maintenues les difficultés structurelles chroniques, associées à la production sur une petite échelle et à la sous-utilisation de la capacité de production.

Le ralentissement de la construction domiciliaire est compensé par une expansion du marché de la rénovation qui dépasse maintenant en valeur la construction de logements neufs et s'accroît à un rythme plus rapide. La rénovation résidentielle ne profitera pas aux sous-secteurs des maisons usinées ou des maisons mobiles, mais ouvrira un marché dynamique pour les fenêtres, les portes, les armoires de cuisine, les parquets de bois dur, les moulures et autres.

Les marchés d'exportation devraient offrir des possibilités d'expansion aux principaux fabricants canadiens de portes, de maisons usinées, d'armoires de cuisine, de parquets, de lambris, de clôtures et autres produits. Si le taux de change du dollar canadien se maintient aux niveaux actuels de 80 à 85 ¢ US, les exportations devraient augmenter en moyenne de 8 p. 100 par an au cours des 10 prochaines années, contre un taux annuel de 2 p. 100 pour l'ensemble de l'industrie.

En raison de la concurrence et de la demande, des changements sont à prévoir. Les améliorations nécessaires en matière de commercialisation et de prix de revient, ainsi qu'une plus grande activité sur le marché international, entraîneront la rationalisation de l'industrie, une restructuration des sociétés et une tendance vers la spécialisation. Les sous-secteurs des maisons usinées et des maisons mobiles peuvent servir d'exemples; à la suite d'une réorganisation majeure vers le milieu des années 70, ces entreprises se distinguent aujourd'hui au chapitre du contrôle de la qualité, de la conception des produits et de l'adoption de techniques permettant de réaliser d'importantes économies d'énergie. Aussi, comparativement au secteur de la construction, les possibilités d'expansion du sous-secteur des maisons usinées sont nettement supérieures.

L'utilisation de matières plastiques, de métaux et d'autres matériaux dans la fabrication de ces produits ne devrait pas augmenter à moyen terme, bien qu'il puisse y avoir des exceptions, tel le plastique utilisé dans la fabrication des cadres de fenêtres.

L'élimination des tarifs en vertu de l'Accord risque d'accroître la vulnérabilité de bon nombre d'entreprises canadiennes de ce secteur par rapport aux entreprises américaines, plus importantes et plus compétitives. Toutefois, en raison de l'entrée en vigueur progressive des dispositions de l'Accord sur une période de 5 à 10 ans selon la nature du produit, l'industrie canadienne sera en mesure de s'adapter à un marché élargi et plus concurrentiel, minimisant ainsi les effets négatifs de l'augmentation des importations, de la baisse de la production et des pertes d'emplois. Parmi les facteurs essentiels à l'adaptation de l'industrie canadienne figurent l'adoption de meilleures techniques de commercialisation et de gestion, la modification des réseaux de distribution et la modernisation des installations pour en améliorer le rendement, accroître les investissements et faciliter le financement.

Dans certains sous-secteurs tels que les armoires de cuisine, l'élimination sur 5 ans du tarif de 15 p. 100 pourrait entraîner une restructuration en profondeur de cette activité, compte tenu de la prédominance des petites entreprises de ce secteur. Il est important que ces sous-secteurs soient plus concurrentiels face à l'industrie américaine.

4. Évaluation de la compétitivité

L'industrie des produits de bois ouvré alimente surtout le marché intérieur et se maintient au niveau d'activité actuel grâce au protectionnisme résultant de barrières douanières de 9 à 15 p. 100 et à un taux de change généralement avantageux par rapport à la devise américaine.

En dépit de cette situation, un petit nombre de fabricants d'armoires de cuisine, de portes et de maisons modulaires ont réussi à trouver des débouchés pour certains de leurs produits sur les marchés d'exportation et pourraient soutenir une concurrence internationale plus vive et profiter d'un accès à de nouveaux marchés. Ces entreprises sont financièrement plus stables et relativement actives dans la recherche de débouchés à l'étranger. Elles livrent concurrence aussi bien par la qualité de leurs produits et de leurs services que par la polyvalence de la production, et sont plus aptes que leurs concurrents à occuper des créneaux particuliers. C'est le cas notamment du marché mondial des produits destinés à la rénovation et au bricolage, un domaine en plein essor.

Dans l'ensemble, les tarifs canadiens actuels étant relativement élevés par rapport à ceux des États-Unis, la signature de l'Accord accélérera le processus de restructuration et de modernisation déjà engagé par ce secteur. Tout compte fait, la mise en œuvre de l'Accord représente pour l'ensemble du secteur des produits de bois ouvré une diminution des expéditions, des emplois et du nombre d'entreprises. Toutefois, les entreprises toujours en activité offriront des produits à prix compétitifs.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Transformation des richesses naturelles
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Produits de bois ouvré
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3072

PRINCIPALES STATISTIQUES CTI 2541, 2542, 2543, 2549, 2561, 2599, 3244

	1973	1982	1983	1984	1985e	1986e
Établissements	1 180	1 878	1 965	1 808	1 880	1 900
Emplois	28 134	28 770	29 128	30 000	31 000	32 000
Expéditions*	842	1 923	2 062	2 540	2 580	2 700

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	60	210	240	310	350	450
Expéditions intérieures*	782	1 713	1 822	2 230	2 230e	2 250e
Importations*	65	123	170	160	164	233
Marché intérieur*	847	1 836	1 992	2 390	2 394e	2 483e
Exportations (en % des expéditions)	7	11	12	12	14e	17e
Importations (en % du marché intérieur)	8	7	9	7	7e	9e

Source des importations (en %)	É.-U.	Europe	Asie	Autres
1982	77	6	11	6
1983	78	6	10	6
1984	79	5	11	7
1985	79	5	10	6
1986	81	5	9	5

Destination des exportations (en %)	É.-U.	Europe	Asie	Autres (Moyen-Orient)
1982	72	9	4	15
1983	86	6	3	5
1984	87	5	3	5
1985	92	4	1	3
1986	94	2	1	3

e Estimations.
* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

Sauf indication contraire, les données utilisées pour la préparation de ce profil proviennent dans la mesure du possible de Statistique Canada.

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	6	35	26	17	16
Emplois (en %)	8	32	31	16	13
Expéditions (en %)	4	30	33	17	16

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Armoires de cuisine		
Canac Kitchens Ltd.	canadienne	Toronto (Ontario)
Citation Cabinets Ltd.	canadienne	Richmond (C.-B.)
Kitchen Craft of Canada Ltd.	canadienne	Winnipeg (Manitoba)
Portes		
Sauder Industries Ltd.	canadienne	Vancouver (C.-B.)
Premium Forest Products Ltd.	canadienne	Scarborough (Ontario)
Gunther Doors Ltd.	canadienne	Vancouver (C.-B.)
Fenêtres		
Robert Hunt Corporation	canadienne	London (Ontario)
Dashwood Industries Ltd.	canadienne	Centralia (Ontario)
Mason Windows Ltd.	canadienne	Pickering (Ontario)
Lock-Wood Ltd.	canadienne	Scoudouc (N.-B.)
Donat Flammand Inc.	canadienne	Saint-Apollinaire (Québec)
Lowen Millwork	canadienne	Steinbach (Manitoba)
Maisons usinées		
Atco Ltd.	canadienne	Calgary (Alberta)
Viceroy Homes Ltd.	canadienne	Scarborough (Ontario)
Nelson Homes Ltd.	canadienne	Lloydminster (Alberta)
Kent Homes	canadienne	Debert (N.-É.) et Buctouche (N.-B.)
Les Maisons Québec Inc.	canadienne	Abitibi (Québec)
Autres produits		
John Lewis Industries Ltd.	canadienne	Montréal (Québec)